

報道関係各位（計3枚）

2023年1月24日
株式会社インフォマート

NewsTV、「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」導入で 営業の受注率が約1.5倍に 事前準備の質と精度が向上

BtoB ビジネスを革新する信頼のリーディングカンパニーを目指す、株式会社インフォマート（本社：東京都港区 代表取締役社長：中島 健、以下「当社」）は、当社が提供する営業・マーケティング向けの情報プラットフォームサービス「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」が、年間500本以上の動画制作と独自のデータドリブンな配信運用で企業のマーケティングをサポートする、株式会社NewsTV（本社：東京都港区 代表取締役社長：杉浦 健太、以下「NewsTV」）に導入されたことをお知らせいたします。



（写真）事業本部総合企画営業局 局長

■NewsTV 事業本部総合企画営業局 局長より伺った導入理由・効果等

< 「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」導入前の課題 >

新型コロナウイルス感染拡大の影響でイベントがなくなり、従来のイベントありきの商品・サービス紹介ではない、新たなコンテンツ作りが必要になりました。どうプロモーションすればお客様の商品・サービスが顧客に伝わるかを考える営業スタイルが求められるようになったため、マーケティング視点での会話や、事前の情報収集でどれだけお客様を知るかが重要になりました。

また、お客様に直接提案する総合企画営業局には、年次が浅く営業経験も少ないメンバーが多くいます。新たなフレームワークとして、営業準備シートの運用を始めました。顧客の主力事業、ビジネスモデルや業界の商流等の情報を調べてシートに記入し、相談の糸口や仮説の設定をした

上で、上長とアポイントのゴールを擦り合わせます。結果、商談設計の精度が高まり商談機会と受注率は増えましたが、同時に、シート自体の精度にバラつきがあるという課題が見えてきました。1案件30分程かけても仮説の設定にたどり着けない等、場合によっては調べ直してもらったケースもありました。

< 導入の決め手 >

「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」の機能の一つである「業界レポート」は、5フォース分析やPEST分析等の業界情報や、個社のIR、業種・業態等の情報が集約されています。もともと自力で調べ、分析していた内容が、業界を選ぶだけでまとめて確認することができるため、営業準備シート作成にかけていた工数が削減できそうだと直感しました。

また、料金も非常に低価格です。提案資料もグラフ等を利用できるため、アプローチの仕方や実際の提案の仕方の精度を高めることができます。短期間で効果改善が期待でき、費用対効果としては十分採算が取れると判断し、導入を決めました。

< 導入効果 >

①業界の商流を簡単に把握し、顧客企業との信頼関係の構築に貢献

業種・業態等、お客様を取り巻く外部環境の情報のキャッチアップ精度が以前より高くなったところに最も効果を感じます。実際に、ある食品メーカー様のケースでは、企業様を取り巻く環境や個社の戦略を資料に落とし込んだ上でご提案したところ、相当な説得力があったようで信頼につながりました。

②営業メンバーの研修・育成に活用し、営業準備の質を向上

経験の浅いメンバーでも各業界の商流やビジネスモデルを理解しやすくなったことで、特にアプローチがスムーズになりました。営業準備シートの作成に「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」を使うことで、必要な情報を整理する力を磨いていくことを期待しています。

③資料の質と精度が向上、受注率が約1.5倍に

営業準備シートの質と精度が向上したと感じています。これまでと同じ1案件30分程の作成時間で、受注率が約1.5倍に高まりました。

< 今後の展望 >

近年、営業の領域にもセールステックといわれる様々なソリューションが登場しています。NewsTVでも導入を検討しており、その中でも「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」は、営業フローの中にスムーズに組み込めて効果を上げることができました。

「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」の活用は広げたいと考えており、お客様の情報のブラッシュアップ、キャッチアップのため、メールで必要なニュースが届くよう設定するといった使い方も検討しています。また、広告運用、映像制作等の他部署でも「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」を利用すれば、確かな情報をみんなの共通認識にでき、顧客のターゲットが見えやすくなるのではと考えています。そういった効果も引き出していきたいです。

▼事例インタビュー全文はこちら

<https://www.infomart.co.jp/case/0222.asp>

< 「BtoBプラットフォーム 業界チャンネル」について >



短時間に、安価で業界動向と主要企業が把握できる営業・マーケティング部門のための情報プラットフォームです。営業先や競合他社等、いち早く知りたい企業のニュース・決算情報・展示会情報の自動収集機能と豊富な情報量と読みやすさを追求した業界レポートで営業・企画を強化します。

また、ユーザーの商品・サービスをPRする機能も搭載。新たなビジネスチャンスを創出し、企業間取引の活性化に貢献します。

URL : <https://www.infomart.co.jp/channel/>

< 会社概要 >

【NewsTV】

1	会社名	株式会社NewsTV
2	代表者	代表取締役 杉浦 健太
3	本社所在地	東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル17階
4	設立	2015年6月
5	資本金	2,550万円 (2021年2月末日現在)
6	事業内容	マーケティング分野における動画制作/配信に関わる業務
7	URL	https://newstv.co.jp/

【インフォマート】

1	会社名	株式会社インフォマート (東証プライム市場 : 2492)
2	代表者	代表取締役社長 中島 健
3	本社所在地	東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング13階
4	設立	1998年2月13日
5	資本金	32億1,251万円
6	事業内容	BtoB (企業間電子商取引) プラットフォームの運営
7	従業員数	680名 (2022年9月末現在)
8	URL	https://www.infomart.co.jp/

【本リリースに関する報道関係者様のお問い合わせ先】

株式会社インフォマート 広報部 矢内・亀田・盛
TEL : 03-6681-0632 E-mail : im-pr@infomart.co.jp